

ВИКОРИСТАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ЧИННИКА ПРИ ФОРМУВАННІ ПАРАМЕТРІВ СКЛАДНОЇ ТЕХНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Нова наукоємна продукція за параметрами якості значно краще продукції, що засвоєна у виробництві і випускалась раніше. Разом з тим, розробка і засвоєння виробництва нової продукції потребує значних додаткових коштів, що суттєво обмежує, а іноді робить неможливим її практичне застосування за економічними чинниками.

Аналіз існуючих нормативних документів, теорії та практики показує, що до основних економічних параметрів складних наукомістких виробів слід віднести [1]:

ціну виробу, яка відображає витрати його виробництва та певний прибуток підприємства;

витрати на експлуатацію виробу як узагальнюючий економічний показник його застосування за призначенням.

В свою чергу, ці параметри залежать від параметрів (чинників) як самого виробу, так й умов його виробництва та експлуатації [2].

Отже, продукція може бути порівняно дорогою як у виробництві, так і в експлуатації. Виникає проблема розподілу витрат між споживачем та виробником, яка вирішується завдяки врахуванню оптимального розподілу між ними корисного ефекту з метою мотивації як виробника, так і споживача.

Обґрунтування економічних параметрів нового виробу на основі розрахунку економічного ефекту базується на сумісному аналізі виробником й споживачем умов виробництва та експлуатації виробу, визначенні нижньої межі ціни (ціни виробника), верхньої межі ціни (ціни споживача) та узгодженні цих оцінок між ними шляхом пропорційного розподілу ефекту.

Обґрунтування нижньої межі ціни на виріб проводиться за умовою, коли виробнику однаково, що виготовляти: вже засвоєну або нову, більш складну продукцію. Прибуток в такому разі від виробництва засвоєної та нової продукції в розрахунку на одиницю витрат буде однаковим.

Варіант застосування нового виробу споживачем полягає в тому, що новий виріб замінює вже існуючий, який використовується, тому

що має більші можливості в виконанні запланованих робіт. Економічний ефект при цьому буде визначатись як різниця між вартістю виконання робіт при використанні існуючого і нового виробу (приладу) в розрахунку на обсяг робіт, який може виконати новий прилад за весь строк експлуатації.

Критерієм економічної доцільності використання нового приладу є позитивна величина ефекту. Якщо ефект позитивний, виникає задача його розподілу між виробником і замовником. Пропонується розподіл ефекту проводити пропорційно загальним витратам виробника і споживача на отримання цього ефекту за весь строк експлуатації нового приладу.

На основі аналізу величини економічного ефекту застосування нового виробу проводиться розробка пропозицій щодо узгодження його економічних параметрів між виробником та споживачем. Якщо економічний ефект позитивний, то вирішується питання про ціну виробу. Якщо ефект негативний, то розраховують бажані величини окремих параметрів нового виробу, які забезпечать ефективне використання виробу у споживача. Це може бути не один, а декілька параметрів, які впливають на вартісні показники виробу.

Розроблені пропозиції підлягають узгодженню між виробником та замовником нового виробу, за результатами якого приймаються відповідні управлінські рішення.

Запропоновані методичні положення з обґрунтування економічних параметрів нового виробу на основі розрахунку економічного ефекту базуються на сумісному аналізі виробником й споживачем умов виробництва та експлуатації виробу і розподілу ефекту таким чином, що величина цих параметрів забезпечує отримання додаткового ефекту у виробника, який би зацікавив його в подальшому випуску нової продукції, і у споживача, який би зацікавив його у споживанні.

Література

1. Гличев А.В. Основы управления качеством. – М.: Издательство АМИ, 1998. – 478 с.
2. Орлов П.А. Обоснование цен на машины производственного назначения на основе учета их эффективности. Научное издание / П.А. Орлов, Н.И. Алдохина. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 212 с.